

# 营销致胜沙盘运营课程

## 流程及时间节点

### 课程说明：

本沙盘模拟培训课程时间安排为1天，70名学员，拟分为六组，作为一家集团公司下属的六家分公司，每家公司平均12人左右，分别担任总经理、财务总监、渠道开拓经理等角色。六家分公司分别由集团公司注资100万元，银行贷款授信额度150万元。分别进行期初商品采购、渠道搭建、终端销售等环节，实战演练模拟商业企业的经营管理与市场竞争，六家公司既有竞争也有合作，在保障实现公司总体目标利润1000万的基础上，最终以三年经营取得利润最多的公司胜出。在经历模拟3年的经营过程中提高综合管理能力，感悟经营管理真谛。每一年度经营结束后，同学们通过对“公司”当年业绩的盘点与总结，反思决策成败，解析战略得失，梳理管理思路，暴露自身误区，并通过多次调整与改进的练习，切实提高综合管理素质。课堂上将结合分组讨论、角色扮演、情景演练、案例分析、集中研讨、讲师点评等多种教学手段，调动学员在高度投入状态完成培训课程，确保学员对先进的经营思想和管理方法充分理解娴熟运用。

### 课程流程及时间节点：

**上午 09:00-10:00**

#### 第一部分 沙盘认知、组建公司

- ◆课程导入：体验式培训和传统式培训的区别
- ◆破冰，五秒钟体验
- ◆沙盘模拟课程的缘起（了解沙盘）
- ◆公司注册 组建团队
- ◆介绍团队成员，发表就职演说，确定公司发展目标
- ◆小试牛刀：沙盘引导年经营模拟操作
  - 1) 引导年运行规则说明
  - 2) 引导年运行流程说明
  - 3) 培训师带领学员模拟操作
  - 4) 团队讨论：搜集小组成员感到疑惑的问题，培训老师解答

**10:00-11:00**

#### 第二部分 第一年沙盘运营（团队建设管理）

- ◆开局布阵：模拟企业第一年战略实施
- ◆沙盘模拟实战对抗第一年过程体验

◆沙盘分享：企业经营本质、企业如何盈利、企业利润增加的“关键”、团队协作的重要性、团队协作精神……

**11 : 00-12 : 00**

**讲师分享：营销团队建设**

- 一、团队角色分析及自我角色认知
  - 1、DISC 性格分析及测评
  - 2、贝尔宾团队角色测评
- 二、塔斯曼团队发展阶段管理模式
- 三、企业经营本质
  - 1、财务报表解析
  - 2、财务工具应用
- 四、经营目标预算管理
  - 1、认知目标
  - 2、了解预算

**下午 14 : 00-15 : 00**

**第三部分 第二年沙盘运营**

- ◆苦心经营：模拟企业第二年战略实施
- ◆沙盘模拟实战对抗第二年过程体验
  - ◆沙盘分享：经营目标的解析、产品市场细分、期初战略规划、竞争对手情报分析

**15 : 00-16 : 30**

**讲师分享：**

- 一、市场营销 4P 分析
  - 1、产品、价格、渠道、促销 4P 应用
  - 2、由 4P 到 4C
- 二、科学管理决策
  - 1、管理决策流程
  - 2、管理决策框架
- 三、战略规划方法
- 四、对手情报分析

**16 : 30-17 : 00**

- ◆各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行课程总结
- ◆讲师总体点评，参训心得，交流讨论，颁奖，合影留念。

**17 : 00 课程结束**